

2026年度住宅用太陽光蓄電池ビジネス時流予測セミナー

講座	セミナー内容
ゲスト講座 第1講座	1,000社の販売店を見て分かった「勝ち残る企業」の共通点と2026年業界時流予測 1,000社以上の現場実績から導いた、太陽光・蓄電池業界の「勝者の共通点」と2026年時流予測を公開。訪問販売の縮小や価格競争など最新動向を踏まえた生き残り戦略を、膨大な一次データに基づき徹底解説します。 国際航業株式会社 成瀬 夏実 氏
第2講座	勝ち残る企業になるために取り組むべき手法とは 国際航業の時流予測を踏まえ、具体的な手法のお話をさせていただきます。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 長谷川 大貴
第3講座	まとめ講座 本日の講座内容を踏まえ、住宅用太陽光蓄電池市場で持続的に業績をのばすための中長期戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 佐野 幹太

開催要項

日時・会場 **東京開催** **2026年6月12日(金)** 【開催時間】10:00~12:00 (受付開始:開始時間30分前~)
船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
 [JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料 一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様
 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141244>
 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) の右上検索マークから「141244」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 **E-mail** seminar271@funaisoken.co.jp **TEL** 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
 ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

2026年度版

住宅用太陽光蓄電池

時流予測

セミナー

補助金減額・売電期間短縮のトレンドに打ち勝つ方法



1000社以上の販売店を見てきた
特別ゲストが語る

ゲスト講師

国際航業株式会社
成瀬 夏実 氏

時流予測①

補助金減額?!
補助金なしで売る営業戦略とは

時流予測②

訪問販売ではもう無理?
時流に適應する集客チャネルとは

時流予測③

創蓄セットが当たり前?
大容量化する蓄電池の商品戦略とは

2026年度住宅用太陽光蓄電池ビジネス時流予測セミナー

お問い合わせNo. S141244

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

今すぐスマホチェック⇒

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 141244

2026年の住宅用太陽光蓄電池業界はどうか？ 激変期を勝ち抜く今後の経営・営業戦略

太陽光蓄電池業界・時流解説

- 時流①** 電気代高騰と災害対策で成長する創蓄マーケット！太陽光・蓄電池販売店が押さえるべき最新の外部環境
- 時流②** 現在の業界構造を徹底解剖！好調な販売店から見える今後の勝ち残り方
- 時流③** 今あるべきマーケティング戦略とは。太陽光・蓄電池事業者が押さえておくべき最新時流
- 時流④** 検索数と見込み度に合わせたアプローチは不可欠！購買意欲別の顧客管理システムと自動化
- 時流⑤** 顧客層の4段階（明確層～潜在層）に合わせた効率的なアプローチによる生産性改善

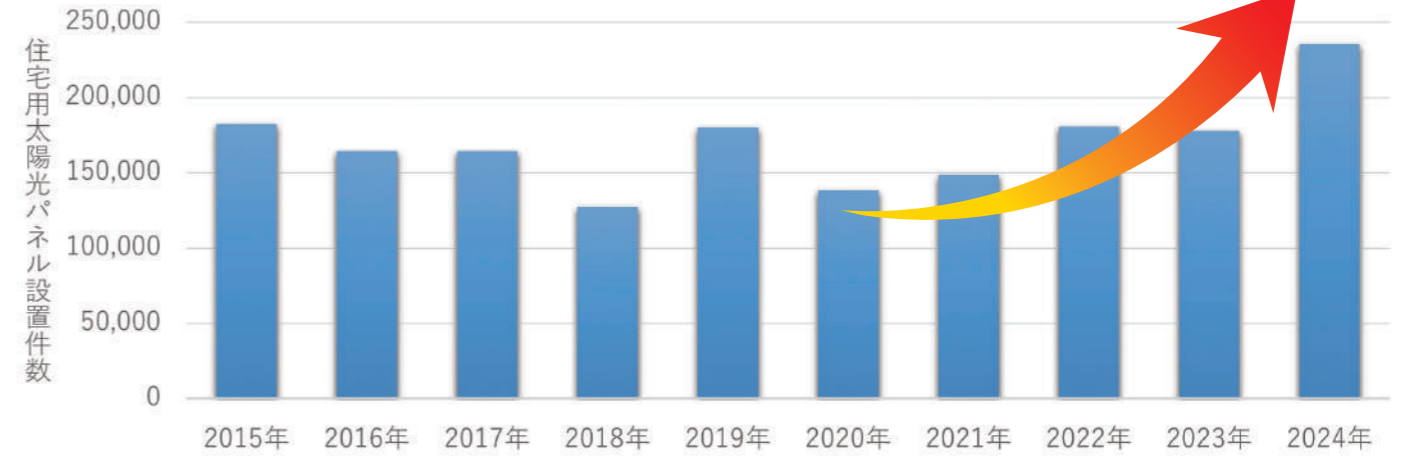
成長戦略・業績アップ

- 戦略①** 見込み度と検索数を見極める！好調販売店が取り組む客層別のマーケティング戦略
- 戦略②** 「初期費用0円」モデルで案件数が3倍に!? 高収益化を図る商品構成の転換と自社スキーム開発
- 戦略③** 1名簿数千円から効率的にリスト獲得を実現可能!? 好調販売店が取り組む潜在層を狙い撃ちする手法
- 戦略④** 失敗しない「地域一番化」のポイントは〇〇！投資前に経営者が押さえておくべき8つのポイント
- 戦略⑤** 未経験者が3ヶ月で成約アポ連発！最速で正しいトークを習得させる「営業力向上カリキュラム」
- 戦略⑥** 初回商談から常連化・紹介獲得までを実現するアナログ&デジタル活用
- 戦略⑦** 購買意欲の低い「潜在層・準顕在層」から「明確層」への引き上げを実現する最新手法

「住宅用太陽光蓄電池市場ってまだ伸びる?!」 市場動向を徹底解説!

答えその1

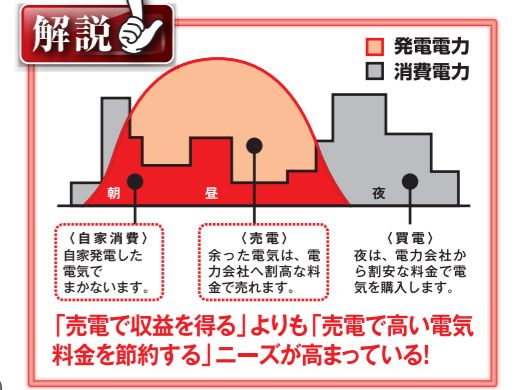
住宅用太陽光発電機導入件数は2020年を機にV字回復!



【出典】経済産業省資源エネルギー庁「再生可能エネルギー電気の利用に関する特別措置法 情報公表用ウェブサイト」より弊社作成

答えその2

家庭の電気料金は2021年1月以降値上げが続き、現在も高止まりが続く状況



当セミナー参加者限定特典

全国各地の成功ノウハウが見つかる。「師と友づくり」の場に活用できる
住宅用太陽光&蓄電池ビジネス研究会に無料ご招待!

- テーマ** 「全国から凄腕営業マンが集う! 営業ロープレ大会を開催!」
- 開催日程** 当日 13:00~16:30
- 場所** 東京会場 (セミナー同様)



Webからお申し込みいただけます

QRコードを読み取りWebページのお申込フォームよりお申込みくださいませ
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141244>

